

## Gestores de crisis

Durante el siglo XX funcionaron muy bien las empresas basadas en la cultura del mando y control, logrando muy buenos resultados. La base de esta cultura era sencilla: planificar, organizar, dirigir y controlar. Cultura que hoy en día solo funciona cuando la madurez del empleado es mínima y su compromiso con la empresa, escaso. Y esto solamente como fase inicial, por lo que es obvio que hay que dar un cambio hacia una cultura basada en la confianza, el compromiso y la responsabilidad.

Sin embargo, la mayoría de las empresas actuales continúan utilizando la cultura del mando y control, sea cual fuere el grado de madurez de sus empleados, olvidando que esta cultura estaba basada en “un puesto de trabajo seguro”, situación que hoy en día no es tan común, por lo que se hace imprescindible dar giros hacia la confianza, el compromiso y la responsabilidad, y no solamente basados en los conocimientos de los empleados e incluso, los directivos (se dan por sentados, sino estaríamos hablando de una incorrecta selección de personal), sino en la mentalidad y la actitud.

Y todo esto, ¿para qué? Básicamente para evitar vivir en un mundo de urgencias. Para no acabar siendo lo que se ve en la mayoría de las empresas que no han cambiado su cultura empresarial. Directivos y empleados poco motivados porque se han convertido en “gestores de crisis”. Directivos y empleados que trabajan con gran esfuerzo, para resolver un problema detrás de otro; lo cual es más decepcionante que motivador, y sin darse apenas cuenta, confunden la urgente con lo importante, no teniendo apenas tiempo para resolver el día a día, es decir, el presente; y olvidando algo fundamental en las empresas: “construir el futuro”. O como diría mi abuelo: “pan para hoy pero hambre para mañana”.

De aquí la importancia de generar una cultura de confianza, compromiso y responsabilidad, para no caer en este tipo de gestión, al margen de que la propia evolución de las personas en la sociedad de hoy, no admite demasiadas imposiciones.

Claro que todas las empresas tienen una cuenta de resultados que hay que atender, pero de lo que se trata es de cambiar el espíritu con que se abordan las situaciones, ya que éste determinará la “actitud” y esta debe ser motivadora y no desalentadora, y esto solo se consigue desde el saber delegar, dando la confianza necesaria al equipo y provocando el compromiso y la responsabilidad de cada miembro del mismo.

De aquí la importancia de la formación y el reciclaje en habilidades de dirección, en resolución de problemas, en saber trabajar en equipo para saber delegar adecuadamente, en saber liderar al equipo y sobre todo en saber autoconocerse, para poder automotivarse y autocriticarse.

Porque para saber trabajar en equipo hay que hacer estos tres “autos”, ya que trabajar en equipo, requiere cierta pérdida de protagonismo personal.

Hoy en día, las líneas del conducto reglamentario, del organigrama (que sigue siendo necesario), del procedimiento, deben ser sustituidas por líneas de información.

Es decir, que hay que pararse a pensar sobre “qué” información se necesita para realizar las tareas, “quién” nos puede dar esa información y “a quién” se tiene que informar. De esta manera se puede concluir, que este cambio es la mejor de las oportunidades que tiene una empresa, ya que implica mayor efectividad, basada en la confianza, el compromiso y la responsabilidad.

Desde esta perspectiva, sí se puede planificar el futuro, y no sólo resolver el presente.



Reconozco que esto es fácil de decir, ya que los puntos de anclaje de las dos culturas son muy diferentes y distantes, y no olvido que lo más importante de cualquier cambio son las reacciones emocionales que genera en cada individuo.

Pero hoy en día, una de las funciones más importantes en la dirección de equipos es la “gestión de las emociones” (propias y ajenas), capítulo al que en escasas ocasiones se le da la importancia que tiene. Pero de esto, ya hablaremos otro día.

Formación Ventas

[www.formacionventas.com](http://www.formacionventas.com)

[info@formacionventas.com](mailto:info@formacionventas.com)